

**Blog Nr. 19/16: Michel Gross, Berater und Projektleiter, cubetech GmbH, zum Thema:  
«Der WordPress-Onlineshop für kleine Budgets und grosse Ideen»**



Über einen Webshop Produkte vertreiben: gute Idee. Aber wie findet sich das geeignete Tool für den Onlineshop, das den individuellen Anforderungen entspricht? Vor dieser Frage stehen viele Unternehmen. Zum einen wollen sie dem Kunden ein optimales Käuferlebnis bieten, zum anderen sollen Produkte via CMS mühelos aktualisiert werden können. Auch das Preis-Leistungs-Verhältnis muss stimmen. Was nach einer grossen Herausforderung klingt, kann mit WooCommerce gemeistert werden.

Der Onlineshop soll preiswerter sein als Lösungen von Grossverteilern und trotzdem beste Qualität und Professionalität bieten? Ein Fall für [WooCommerce](#), das weltweit beliebteste Onlineshop-Tool für WordPress. Es wird von fast 40% aller [Onlineshop-Betreiber](#) genutzt, lässt sich makellos in WordPress integrieren und ist vielseitig erweiterbar. Rechtliche Anforderungen des Schweizer Gesetzes können mühelos berücksichtigt werden. Die Shop-Lösung eignet sich ideal für kleinere und mittlere Unternehmen, bietet aber auch Privatpersonen einen optimalen und preiswerten Einstieg in den E-Commerce-Bereich.

### **Diese 11 Argumente sprechen für WooCommerce**

#### **1. Einfach & benutzerfreundlich**

Der Shop kann direkt auf der Unternehmenswebsite integriert und vom gleichen Account verwaltet werden. Die benutzerfreundliche Oberfläche macht die Shop-Administration zum Kinderspiel. Daten sind jederzeit und von überall her abrufbar. Autoren können schnell und einfach Artikel hinzufügen, kopieren oder bearbeiten.

#### **2. Vielseitige Ausbaumöglichkeiten**

WooCommerce bietet etliche Ausbau- und Entwicklungsmöglichkeiten. Passen Sie Ihren Shop jederzeit nach Ihren Bedürfnissen an.

### **3. Weltweite Nutzung**

WooCommerce wird weltweit genutzt und ständig weiterentwickelt. Sie profitieren von Erweiterungen, neuen Funktionen und regelmässigen Updates.

### **4. Suchmaschinenoptimierung SEO**

Um den Shop für Suchmaschinen zu optimieren, ist das WordPress-Plugin «Yoast» die ideale Ergänzung. Es gibt dem CMS-Autor praktische Hinweise, an welchen Stellen er den Inhalt verbessern kann.

### **5. Responsive Design**

Dank Responsive Design wird der Shop auf allen Endgeräten optimal dargestellt.

### **6. Für physische & digitale Produkte geeignet**

Nebst dem Verkauf von physischen und digitalen Produkten sind auch Instant-Downloads (sofortiges Herunterladen) möglich. Dies zum Beispiel für Erweiterungen, Buchungen, Mitgliedschaften und Abonnements. Für physische Produkte lassen sich Lagermengen für die Verfügbarkeitsanzeige hinterlegen.

### **7. Individuelle Versandarten**

Shop-Betreiber können individuelle Versandarten auswählen wie zum Beispiel kostenlose Versände, Versandkostenpauschalen oder Ländereinschränkungen. Dank Geo-Location können Versandkosten automatisch berechnet werden.

### **8. Flexible Zahlungsanbindung**

Sämtliche grossen Schweizer Zahlungsgateways können integriert werden: PostFinance, alle Kreditkarten, PayPal etc. Sichere Einkäufe und Zahlungsvorgänge sind mit WooCommerce garantiert.

### **9. Bewertungs- und Kommentarfunktion**

WooCommerce lässt Produktbewertungen und das Verfassen von Kommentaren zu und eignet sich als Empfehlungsmarketing-Instrument. Das Aktivieren der Anzeige «ähnliche Produkte» fördert zudem das Cross-Selling.

### **10. Auswertungen leichtgemacht**

Es steht eine Vielzahl von Auswertungen und Verkaufsstatistiken zur Verfügung. Die Daten können beliebig nach Zeitraum, Produkt, Kategorie und Kunde gefiltert werden.

### **11. Ihre Produkte ins rechte Licht gerückt**

Für die Produkte stehen eine Produktseite sowie eine Detailansicht zur Verfügung. Die beiden können je nach Design individuell angepasst werden. Ihre Produkte werden grosszügig und optisch ansprechend dargestellt.

### **Case Study eines erfolgreichen WooCommerce-Shops**

Mit dem Ziel, den Absatz zu steigern und die Produkte attraktiver zu präsentieren, suchte «lunchbag», ein Berner Sandwich-Lieferdienst, eine geeignete Shop-Lösung. Der Kunde sollte die Sandwiches einfach zusammenstellen können und so ein positives Käuferlebnis erhalten. Geo-Location sollte ihm die Verfügbarkeitsabfrage ermöglichen und eine Liefergebietskarte präsentieren. Die Optimierung für Mobilegeräte musste sichergestellt sein. Dieser neue Auftritt hat [cubetech](#) mit Hilfe von WooCommerce realisiert und «lunchbag» einen modernen Shop mit massgeschneiderten Funktionen zur Verfügung gestellt. Mehr zu dieser Case Study finden Sie [hier](#).



Michel Gross  
Berater und Projektleiter, cubetech GmbH